

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN



ANTOLOGÍA
“DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIOS 2019”

UNIDAD DE APRENDIZAJE
DESARROLLO EMPRESARIAL

PROGRAMA EDUCATIVO
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN, CONTADURIA E INFORMÁTICA
ADMINISTRATIVA

ESPACIO ACADÉMICO
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

AUTORES:
M.C.E. SACHYKO PAOLA CERÓN LEYVA
Dr. En E. MICHAEL ESPERANZA GASCA LEYVA
Dr. En A. GUADALUPE GONZALEZ GARCIA



ÍNDICE DE CONTENIDOS

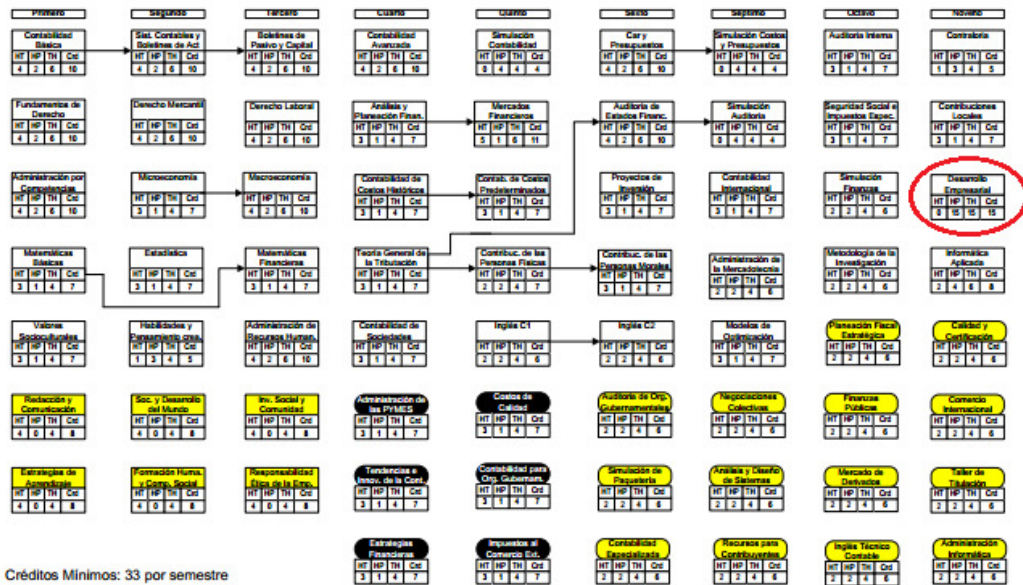
	Pág.
I. MAPAS CURRICULARES	3
II. INTRODUCCIÓN	5
III. APRENDIZAJES DE ALUMNO	5
IV. MATERIAL DE REFERENCIAL A LA UNIDAD DE COMPETENCIA	6
V. CONTENIDO PROGRAMÁTICO (LECTURAS DE ESTRATEGIA DIDÁCTICA)	7
1. Emprendimiento y Plan de Negocios	
1.1 7 ventajas del Modelo Canvas	7
1.2 Como es exactamente un emprendedor y como convertirte en uno	9
2. Estudio de Comercialización	
2.1 Los nichos, una buena opción para las pymes	11
2.2 Tips para hacer a tu marca más relevantes y humana	13
3. Estudio Técnico	
3.1 Como hacer el estudio técnico del plan de negocios	15
4. Estudio Administrativo	
4.1 6 técnicas para motivar a tus empleados	17
4.2 10 claves para mejorar la comunicación con los empleados	19
5. Estudio Financiero	
5.1 Claves para mejorar las finanzas de tu empresa	21
5.2 Como organizar las finanzas de tu empresa para evitar sustos	23
6. Impacto Social y Ambiental	
6.1 Tips para ser una empresa socialmente responsable	25
6.2 ¿Qué es ser una Empresa Socialmente Responsable ESR?	27
7. Videos recomendados	29
8. Actividades extras	30
VI. FUENTES DE REFERENCIA	31

MAPA CURRICULARES

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN F2



FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA LICENCIATURA EN CONTADURÍA F2



Créditos Mínimos: 33 por semestre

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA
LICENCIATURA EN INFORMÁTICA ADMINISTRATIVA F2



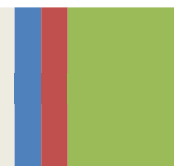
INTRODUCCIÓN

El plan de negocios es una hoja de ruta que permite abordar las oportunidades y obstáculos esperados e inesperados que depara el futuro y para navegar exitosamente a través del entorno competitivo particular de ese negocio, ya sea que se trate de una empresa nueva, una expansión de una firma existente, una escisión de una corporación matriz, o incluso un proyecto dentro de la organización establecida.

Un plan de negocio es una herramienta de reflexión y trabajo que sirve como punto de partida para un desarrollo empresarial. Lo realiza por escrito una persona emprendedora y en él Tips para ser una empresa socialmente responsable estrategias que utilizar. Consiste en redactar, con método y orden, los pensamientos que tiene en la cabeza. Mediante el plan de negocio se evalúa la calidad del negocio en sí.

APRENDIZAJES DE ALUMNO

El alumno identificará y aplicará temas de la asignatura Desarrollo Empresarial de manera real en la generación de un plan de negocios; logrando así un aprendizaje significativo en temas del planes de negocios, modelos de negocios, emprendedores y pymes.



UNIDAD DE COMPETENCIA	LECTURAS DE ESTRATEGIA DIDÁCTICA
1. Emprendimiento y Plan de Negocios	1.1 7 ventajas del Modelo Canvas 1.2 Como es exactamente un emprendedor y como convertirte en uno
2. Estudio de Comercialización	2.1 1 Los nichos, una buena opción para las pymes 2.2 Tips para hacer a tu marca más relevante y humana.
3. Estudio Técnico	3.1 Como hacer el estudio técnico del plan de negocios
4. Estudio Administrativo	4.1 6 técnicas para motivar a tus empleados 4.2 10 claves para mejorar la comunicación con los empleados
5. Estudio Financiero	5.1 Claves para mejorar las finanzas de tu empresa 5.2 Cómo organizar las finanzas de tu empresa para evitar sustos
6. Impacto Social y Ambiental	6.1 Tips para ser una empresa socialmente responsable 6.2 ¿Qué es ser una empresa socialmente responsable ESR?

CONTENIDO PROGRAMATIVO

Unidad de Competencia	1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.
Objetivo	El alumno identificará la importancia de la elaboración de un plan de negocios para lograr éxito de una idea de negocio.

Lectura de estrategia didáctica:

1.1 7 Ventajas del Modelo Canvas

Fuente de Referencia:

(2018) 7 Ventajas del Modelo Canvas. www.buenosnegocios.com (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://www.buenosnegocios.com/notas/estrategia-negocios/7-ventajas-del-modelo-canvas-n694>

Imagen temática



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.

Los beneficios que obtiene toda empresa o emprendedor que aplica en su plan comercial el modelo negocio Canvas, van desde el aumento de la capacidad de observación, lo que amplía a su vez las oportunidades del proyecto, hasta generar un enfoque de la idea desde distintas perspectivas para lograr incrementar el valor de la misma. Por tal motivo es importante conocer los beneficios que se generan de la aplicación del modelo.

Se trabaja con una plantilla canvas y se genera una herramienta visual para el levantamiento la datos y conceptos comerciales.

Esta herramienta también es funcional para dar un enfoque o reenfoque a la idea o proyecto comercial y obtener una visualización constante del negocio. Un proyecto observado desde distintas perspectivas es mucho más funcional y exitoso.

Determinar cuáles son los clientes que más invierten en el servicio, las actividades clave y los canales de distribución que ayudan a incentivar las ventas, los socios y asociaciones más convenientes, entre otros aspectos, que permitan generar cambios en el planteamiento original y cómo hacerlo más sustentable en el tiempo.

Preguntas para análisis:

1. ¿Por qué es tal práctico el Modelo Canvas?
2. ¿Cuál es una de las principales ventajas de Modelo Canvas?

Respuestas:

1. Por la simplicidad de interpretación. El modelo está representado mediante bloques que simbolizan los 9 elementos de la estructura de tu negocio: estos elementos distribuidos organizadamente, permiten interpretar de manera muy simple la forma en que tu empresa crea valor para los clientes y logra competitividad y el enfoque integral y sistémico. Al representar todos los elementos (internos y externos) en la misma hoja, se vuelve más visible cualquier posible incoherencia entre ellos: cada bloque se encadena a los demás, formando parte del gran sistema del negocio.
2. Lenguaje visual. Este modelo es una herramienta estratégica que utiliza básicamente el lenguaje visual para crear y desarrollar modelos de negocio innovadores, reduciendo la complejidad y permitiendo tener a simple vista una idea general de lo que se quiere llevar a cabo y cómo se haría.

Unidad de Competencia	1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.
Objetivo	El alumno identificará la importancia y significado de un resumen ejecutivo como parte vital de un plan de negocios.

Lectura de estrategia didáctica:

1.2 Como es exactamente un emprendedor y como convertirte en uno.

Fuente de Referencia:

Lane A. (2016) Qué es exactamente un emprendedor y cómo convertirte en uno. [www.https://www.shopify.com.mx](https://www.shopify.com.mx) (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://www.shopify.com.mx/blog/117460805-que-es-exactamente-un-emprendedor-y-como-convertirte-en-uno>

Imagen temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 1. Concepto e importancia del emprendedor. Descripción del proyecto.

Se denomina emprendedor a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para cogerla. De hecho, en la etimología de la palabra se encuentra la voz latina *prendere* que significa literalmente coger o tomar. Es habitual emplear este término para designar a una persona que crea una empresa o que encuentra una oportunidad de negocio, o a alguien quien empieza un proyecto por su propia iniciativa.

Pero, yendo más allá, emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.

La definición de emprendimiento parece haber evolucionado, y es resultado de:

La tecnología, ya que las barreras para comenzar tu propio negocio nunca habían sido tan pequeñas y que existen diferentes caminos para comenzar un negocio.

Muchos emprendedores han identificado una oportunidad y la han capitalizado. Si existe demanda, se convierten en el proveedor. Ser apasionado acerca de un producto ayuda, pero de ninguna manera es requisito previo.

Todo lo que se necesita es tener pasión por un negocio, por una competencia y crear sistemas que generen valor, ya sea como negocio secundario

Preguntas para análisis:

1. ¿Qué es ser emprendedor y porque te gustaría serlo?
2. ¿Cuáles consideran que son las palabras claves para lograr ser un emprendedor?

Respuestas:

1. Un emprendedor es alguien que ha tomado una decisión consciente y ha elegido libertad. Aunque no es algo sencillo, porque ser emprendedor no lo es, va a cambiar tu vida en todas las maneras posibles.
Por la ayuda de la tecnología, ya que las barreras para comenzar tu propio negocio nunca habían sido tan pequeñas y además existen diferentes caminos para comenzar un negocio.
2. Todo emprendedor tiene en común: tienen ambición y no se detienen nunca.

Unidad de Competencia	2. Estudio de comercialización
Objetivo	El alumno identificará la importancia de la mercadotecnia en el plan de negocios.

Lectura de estrategia didáctica:

2.1 Los nichos, una buena opción para las pymes

Fuente de Referencia:

Affranchino L. (2019) Los nichos, una buena opción para las pymes. www.buenosnegocios.com (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://www.buenosnegocios.com/notas/estrategia-negocios/los-nichos-una-buena-opcion-las-pymes-n4647>

Imagen temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 2. Estudio de Comercialización. Las pymes presentan ciertas ventajas frente a las grandes empresas para diseñar una estrategia de posicionamiento basada en nichos de mercado.

El concepto de nicho de mercado hace referencia a un grupo de personas o empresas que cuentan con unas determinadas necesidades, y que tienen voluntad para satisfacerlas y capacidad económica para la adquisición de los servicios o bienes necesarios para ello.

Las compañías, por lo general, buscan un nicho de mercado concreto, al que se puedan dirigir los distintos productos con los que trabajan. A través de los segmentos de mercado, encuentran grupos pequeños e identificables por sus comportamientos o hábitos, que comparten preferencias y necesidades, careciendo de proveedores que les proporcionen los servicios y artículos que satisfagan una necesidad.

En 1980, Michael Porter publicó Estrategia Competitiva, un libro clave en el que aporta herramientas de suma importancia para el diseño de estrategias y el análisis de los mercados. Uno de los grandes aportes de Porter es, sin dudas, el concepto o idea de “posicionamiento”,

donde afirma que hay estrategias que permiten obtener resultados superiores a la media de un sector determinado.

Fijarse en un nicho de mercado implica dirigirse a un porcentaje más reducido de mercado, pero no por ello habrá menos ventas o ingresos. Trabajando de esta forma las compañías consiguen buenos resultados, orientando la producción y el funcionamiento hacia estos sectores de población que demandan un determinado producto.

Obtener el beneplácito de un nicho de mercado, con consumidores identificados y con unos gustos concretos, servirá para conseguir el reconocimiento del público. En ello influye de manera destaca la especialización en la producción y desarrollo de los artículos. No debe confundirse nicho de mercado con la cuota de mercado que ocupa una empresa con sus productos o servicios.

Preguntas para análisis:

1. ¿Para qué identificar un nicho de mercado las pymes?
2. Identificar las estrategias de los nichos para las pymes

Respuestas:

1. Para encontrar grupos pequeños e identificables por sus comportamientos o hábitos, que comparten preferencias y necesidades, careciendo de proveedores que les proporcionen los servicios y artículos que satisfagan una necesidad. Y así dirigirse a un porcentaje más reducido de mercado, pero no por ello habrá menos ventas o ingresos; trabajando de esta forma las pymes consiguen buenos resultados, orientando la producción y el funcionamiento hacia estos sectores de población que demandan un determinado producto.
2. Diferenciación por producto, centrada en eficiencia en costos, identificar bien nicho de mercado y necesidades de consumidores o clientes.

Las pymes pueden encontrar en los nichos de mercados lugares donde poder desarrollar su negocio a partir de una mejor utilización de sus ventajas competitivas y a una menor exposición al riesgo, siempre latente de competir contra estructuras más grandes y poderosas en términos de recursos. Es cuestión de explorar los nichos y de ajustar estrategias ya que el mercado siempre presenta oportunidades que a menudo no suelen visualizarse con claridad.

Unidad de Competencia	2. Estudio de comercialización
Objetivo	El alumno identificará la importancia de la mercadotecnia en el plan de negocios.

Lectura de estrategia didáctica:

2.2 Tips para hacer a tu marca más relevante y humana

Fuente de Referencia:

Escamilla O. (2019) Tips para hacer a tu marca más relevante y humana. (en línea)
Recuperado Septiembre 2019: <https://www.merca20.com/tips-marca-mas-relevante-y-humana/>

Imagen temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 2. Estudio de Comercialización.
La marca es la parte intangible más importante de la empresa. La marca es lo que queda en la mente de los consumidores cuando ya se han consumido los productos.

La importancia de la marca está en dejar una huella indeleble en la cabeza de los clientes, una huella que sea inconfundible, una huella memorable, que permita volver a consumir una y otra vez los productos que vende gracias a la diferenciación que consigue con respecto a sus competidores.

La marca es una pieza fundamental en su comunicación de marketing y una de la que no desea prescindir. La creación de marca es estratégica y el marketing es táctico y lo que utiliza para que su marca llegue a los consumidores. Es por eso que también tiene una gran importancia dentro de un negocio u organización.

La marca sirve como una guía para comprender el propósito de los objetivos comerciales. Le permite alinear un plan de marketing con esos objetivos y cumplir con la estrategia general.

La efectividad de la marca no solo ocurre antes de la compra, sino que también se trata de la vida de la marca de la experiencia que le brinda al consumidor.

Bajo la misma línea, para humanizar y hacer a la marca más relevante también hay que darse a la tarea de crear contenidos que inspiren y empoderen. Recuerda que conocimiento es poder, así que inspira a tu audiencia a que tome acción con materiales que los doten de poder para que consigan sus objetivos.

Finalmente, si se quiere una marca más relevante, actualmente no hay mejor camino a seguir que enfocarse en un nicho o una industria en particular donde la marca o empresa tenga experiencia e incluso casos de éxito importantes.

Preguntas para análisis:

1. Importancia de lograr una marca relevante y humana
2. ¿Qué debe reflejar una marca para lograr ser más humana?

Respuestas:

1. Los consumidores están más dispuestos a generar compras de marcas más auténticas. Incluso esta cualidad puede mejorar significativamente los resultados que pueden esperar en diversos canales, como las redes sociales
2. Una marca es guiada por sus pasiones, su energía, su emoción y felicidad, lo que refleja es su personalidad o su ser. Cuando esto ocurre los consumidores sentirán eso y se verán más atraídos para trabajar con la marca o adquirirla.

Unidad de Competencia	3. Estudio Técnico
Objetivo	El alumno identificará la importancia de un diagrama de flujo dentro de un plan de negocios y su impacto.

Lectura de estrategia didáctica:

3.1 Como hacer el estudio técnico del plan de negocios

Fuente de Referencia:

Palacio E. (2010) Como hacer el estudio técnico del plan de negocios. www.crearunaempresaya.wordpress.com (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://crearunaempresaya.wordpress.com/2010/11/02/como-hacer-el-estudio-tecnico-del-plan-de-negocios/>

Imagen Temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 3. Estudio de Técnico.

El estudio Técnico es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar. El proyecto de inversión debe mostrar en su estudio técnico todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración. Determinado su proceso se puede determinar la cantidad necesaria de maquinaria, equipo de producción y mano de obra calificada. También identifica los proveedores y acreedores de materias primas y herramientas que ayuden a lograr el desarrollo del producto o servicio, además de crear un plan estratégico que permita pavimentar el camino a seguir y la capacidad del proceso para lograr satisfacer la demanda estimada en la planeación. Con lo anterior determinado, podemos realizar una estructura de costos de los activos.

El estudio técnico no es otra cosa más que la declaración que como emprendedor debes hacer, de los aspectos a tener en cuenta para la elaboración del producto o la prestación del servicio, así como también los procesos allí implicados. Debe entender que si has elegido una idea de negocios es porque se sabe o se puede investigar cómo se hace un producto o se puede prestar

mejor un servicio.

Básicamente en el estudio técnico se define aspectos como: ¿Dónde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto? ¿Dónde obtener los materiales o materia prima? ¿Qué máquinas y procesos usar? ¿Cuál es el estado del arte de las tecnologías existentes? ¿Qué personal es necesario para llevar a cabo este proyecto?

Entonces, el plan de negocios en su estudio técnico debe mostrar las diferentes alternativas para la elaboración o producción del bien o servicio, de tal manera que se identifiquen los procesos y métodos necesarios para su realización, de ahí se desprende la necesidad de maquinaria y equipo apropiado para la producción, identificando las tecnologías que se han vuelto obsoletas, y cuales existen de punta en la actualidad.

Preguntas para análisis:

1. ¿Puntos esenciales para realizar estudio técnico?
2. ¿Aspectos a contemplar en estudio técnico?

Respuestas:

1. Identificación de los insumos y suministros de la idea de negocios y Identificación de la maquinaria, equipo y tecnología.
2. Básicamente en el estudio técnico se define aspectos como: ¿Dónde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto? ¿Dónde obtener los materiales o materia prima? ¿Qué máquinas y procesos usar? ¿Cuál es el estado del arte de las tecnologías existentes? ¿Qué personal es necesario para llevar a cabo este proyecto?

Unidad de Competencia	4. Estudio Administrativo
Objetivo	El alumno identificará la importancia de elaborar el estudio administrativo que ayudará a dar eje al plan de negocios.

Lectura de estrategia didáctica:

4.1 6 técnicas para motivar a tus empleados

Fuente de Referencia:

Apiquián A. (2019) 6 técnicas para motivar a tus empleados. www.entrepreneur.com (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://www.entrepreneur.com/article/267966>

Imagen Temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 4. Estudio de Administrativo.

No, el sueldo no lo es todo. Por supuesto, una remuneración económica justa es importante para que todo empleado se sienta motivado para dar lo mejor de sí en el trabajo, pero ésta es sólo la base. En realidad, existen muchos otros factores que influyen en el ánimo y, por ende, en la productividad de las personas.

La empresa necesita personas para que funcione de forma normal, pero si lo que desea es que funcione de forma excelente esas personas necesitan estar motivadas. Por ello, es en la motivación del empleado donde la empresa obtiene la clave del éxito y los máximos beneficios económicos.

Cuando el empleado entra en una fase de desmotivación, empieza a perder el entusiasmo y la ilusión con la que empezó el primer día. Su rendimiento empieza a verse reducido y la calidad del trabajo que realiza queda afectada y por tanto empiezan a cometerse ineficiencias por la falta de atención hacia las tareas a realizar.

Cada empleado busca un bienestar de tal modo que este le proporcione la satisfacción necesaria para desempeñarse de manera adecuada llevando a la empresa al éxito y que a su vez exista el crecimiento personal del trabajador y de la empresa.

Ofrecerle al empleado la atención necesaria, es decir que se tomen en cuenta sus necesidades y contribuir a que cada empleado esté satisfecho con su empleo y que al mismo tiempo se trate de cubrir con las necesidades de este con tal de adquirir un funcionamiento adecuado que será benéfico para el individuo y para la organización.

Para las empresas contemporáneas es prioritario contar con colaboradores competitivos y motivados que contribuyan al logro de los objetivos de la organización, lo cual no es tarea sencilla. Está comprobado que un empleado motivado es mucho más productivo, asiste a su trabajo más contento, aprovecha mejor el tiempo, así como los recursos que se le asignan e invierte todo el esfuerzo para alcanzar las metas y objetivos de su puesto de trabajo.

Preguntas para análisis:

1. ¿Porqué motivar a los empleados?
2. ¿Qué relación tiene la motivación de empleados y el liderazgo?

Respuestas:

1. Para las empresas contemporáneas es prioritario contar con colaboradores competitivos y motivados que contribuyan al logro de los objetivos de la organización, lo cual no es tarea sencilla. Está comprobado que un empleado motivado es mucho más productivo.
Es común encontrar que para muchas organizaciones la motivación de sus empleados está centrada en la parte económica y, por tanto, las estrategias para motivar a sus empleados se refieren al incremento en los sueldos, las prestaciones, incentivos económicos o pagos extras.
2. La motivación es un elemento fundamental para el éxito empresarial ya que de ella depende en gran medida la consecución de los objetivos de la empresa, hoy es tan importante la motivación en las empresas las principales razones de permanencia o abandono de la empresa se centran en razones de tipo emocional, esta hace que una persona o grupo de persona realicen esfuerzos extraordinario para conseguir un objetivo, la importancia de la motivación se centra en un pensamiento, es decir radica en la mente del individuo y la forma de pensar positivamente es lo que va a determinar cómo reaccionamos a lo que está a nuestro alrededor, a enfrentarnos a las tareas.

Unidad de Competencia	4. Estudio Administrativo
Objetivo	El alumno identificará la importancia de elaborar el estudio administrativo que ayudará a dar eje al plan de negocios.

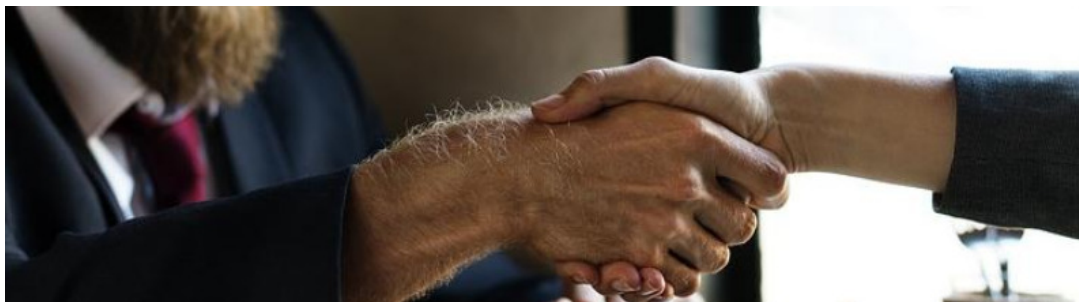
Lectura de estrategia didáctica:

4.2 10 claves para mejorar la comunicación con los empleados

Fuente de Referencia:

Chamorro S. (2017) 10 claves para mejorar la comunicación con los empleados. www.deustoformación.com (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://www.deustoformacion.com/blog/recursos-humanos/10-claves-para-mejorar-comunicacion-con-empleados>

Imagen Temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 4. Estudio de Administrativo.

La comunicación es la esencia de la actividad organizativa y es imprescindible para su buen funcionamiento. Una buena comunicación mejora la competitividad de la organización, su adaptación a los cambios del entorno, facilita el logro de los objetivos y metas establecidas, satisface las propias necesidades y la de los participantes, coordina y controla las actividades y fomenta una buena motivación, compromiso, responsabilidad, implicación y participación de sus integrantes y un buen clima integrador de trabajo.

Lo que no se comunica... no existe. Veámos en un post anterior que para que nuestras organizaciones alcancen la excelencia, no sólo deben prestar servicios o vender productos de la más alta calidad sino que, además, deben tener la comunicación integrada como algo imprescindible y que les va a posicionar en positivo en el mercado. La comunicación, como mera acción de transmitir información, puede ser tanto interna como externa.

Se deben cuidar ambas, aunque a veces es más importante centrarse en la comunicación interna ya que tiene que ver con los empleados.

Los consejos para mejorar la comunicación pueden ser la clave para la buena marcha de la empresa, en esta lectura se mencionan 10 que pueden ser de gran ayuda para las empresas.

Preguntas para análisis:

1. Se mencionan 10 consejos para mejorar la comunicación, porque sería importante aprovecharlos en las empresas.
2. Se mencionan 10 consejos para mejorar la comunicación, en que beneficia a la empresa desde el punto de vista productividad

Respuestas:

1. La comunicación organizacional es clave para el correcto desarrollo de una empresa en tanto que la transmisión de información es determinante tanto a nivel interno como a nivel externo. La comunicación está presente en el trabajo en equipo y en la coordinación entre los distintos departamentos, pero también es esencial a nivel externo puesto que una empresa comunica información de sí misma a la sociedad y a los clientes.
2. Steve Jobs menciona que una de las cosas que hace Apple es reunirse constantemente, me parece revelador que alguien como este personaje, cuyo liderazgo nadie puede discutir, menciona que “si quieres contratar a gente maravillosa que quiera trabajar contigo, tienes que dejarlos tomar muchas decisiones y que prevalezcan las buenas ideas, de otro modo no querrán quedarse” con independencia de quien vengan las ideas.
Este proceso desde luego requiere comunicación, y para que las grandes ideas de cualquier persona dentro de la organización fluyan debe existir el doble flujo del que se compone la comunicación. En la comunicación, además de la habilidad de saber hablar hay que saber escuchar y generar el feedback imprescindible para una comunicación de calidad y lograr los objetivos de productividad, rentabilidad y ventas.

Unidad de Competencia	5. Estudio Financiero
Objetivo	El alumno identificará la importancia de manejar los costos para el éxito de un plan de negocios.

Lectura de estrategia didáctica:

5.1 Claves para mejorar las finanzas de tu empresa

Fuente de Referencia:

(2017) Claves para mejorar las finanzas de tu empresa. www.captio.net/ (en línea)
 Recuperado Septiembre 2019: <https://www.captio.net/blog/claves-para-mejorar-las-finanzas-de-tu-empresa>

Imagen Temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 5. Estudio de Financiero.

Es innegable la importancia que tienen las Finanzas en cualquier empresa, ya que tiene como objetivo optimizar y lograr la multiplicación del dinero. Por ello, es clave que toda empresa, independientemente de su tamaño, cuente con información oportuna, útil, clara, relevante y concisa para tomar las mejores decisiones.

Una de las principales razones por las que quiebran las empresas son por problemas financieros. Esto no viene solo de la pérdida de clientes, o mala gestión de gastos, si no de no aprovechar oportunidades que pueden permitir una mejora de las finanzas de la empresa sin poner a los clientes por medio.

En realidad no es muy difícil comenzar a planear las finanzas para su plan de negocios. En lo primero que tiene que pensar en un pronóstico de ventas, en un plan de personal, ganancia y pérdida, hojas de balance, en los costos y en el dinero. El plantear las finanzas en su plan de negocios marca parámetro de viabilidad y rentabilidad de una idea de negocio.

Los datos que se necesitan para elaborar el plan financiero se deben reflexionar sobre la idea: cuánto dinero se necesita (inversiones), como se consigue (financiamiento y fuentes), pronósticos de ventas y precios (ingresos), costes de productos/servicios, incluyendo salarios.

Preguntas para análisis:

1. Porque el estudio financiero en el plan de negocios es un área de oportunidad para desarrollar el plan de negocios
2. En el estudio financiero se menciona el control y gestión de riesgo financiero, ¿por que es tan importante?

Respuestas:

1. Saber que para obtener beneficios en sus finanzas, necesita juntar sus ventas, costos de ventas y gastos, para así obtener algún beneficio para el negocio. Si se quiere saber cuáles y cómo desarrollar estrategias para el negocio es necesario buscar asesoría o capacitación en relación a las finanzas.
2. *Evalúa la rentabilidad de cada gestión.* Parece obvio, pero es importante recordar que, cuanta más información tengas, menor será el riesgo.
Diversifica. Como se ha comentado antes, es importante tener una pool financiero amplio para incrementar la seguridad del capital.
Evalúa los resultados. Cada vez que obtengas los resultados de una operación, estúdialos con detalle para analizar qué se ha hecho bien y qué podría mejorarse.

Unidad de Competencia	5. Estudio Financiero
Objetivo	El alumno identificará la importancia de manejar los costos para el éxito de un plan de negocios.

Lectura de estrategia didáctica:

5.2 Como organizar las finanzas de tu empresa para evitar sustos

Fuente de Referencia:

Molina N. (2016) Como organizar las finanzas de tu empresa para evitar sustos. infoautonomos.eleconomista.es (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://infoautonomos.eleconomista.es/blog/organizar-finanzas-empresas-evitar-sustos/>

Imagen Temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 5. Estudio de Financiero.

Uno de los requisitos indispensables del éxito de un negocio es el correcto manejo del dinero, lo que no sólo consiste en llevar bien las cuentas, sino que también en el tipo de decisiones que se toman respecto a las finanzas de tu empresa.

Es por ello que debemos tener mucho cuidado con el control y la buena administración del dinero. Para que no se recientan tus finanzas debes apoyarte en “los estados financieros”, que son las herramientas principales de trabajo para saber qué está fallando, donde estas perdiendo dinero, qué estás haciendo bien, de qué manera tus finanzas se están incrementando.

Cuando un emprendimiento está naciendo y creciendo es muy común que sea el dueño, el

creativo, el operativo, el recepcionista, etc. Obviamente también es el financiero, el de contabilidad y el de cartera; le guste o no, en el maravilloso mundo del dinero, gestión, administración y control.

A veces se cree que lo único importante a la hora de emprender es desarrollar un producto o servicio diferenciado, creativo, innovador, y luego conseguir clientes y vendérselos, y sí ¿qué sería de un negocio sin ventas? Pero no podemos dejar de lado la importancia de la administración de los recursos, ella puede ser la diferencia entre un negocio rentable y exitoso y uno que no prospere.

Preguntas para análisis:

1. Porque es importante entender: “No pienses en tus ingresos como si fueran tu nómina”
2. Porque es importante entender: “Separa las cuentas personales de las de la empresa”

Respuestas:

1. Debes tener claro que una empresa es como un árbol que se planta, por lo que requiere tiempo y cuidados para dar frutos. Es por esto que no hay que extraer los recursos más allá de sus capacidades, o es posible que se seque. El dueño de la empresa debe verse como un administrador, al que alguien le encarga su cuidado y que deberá entregar cuentas al verdadero dueño. Para esto, debe tener un salario fijo y no disponer de todo el dinero de la empresa.
2. Cuando se comienza a construir un negocio, es muy importante que se aprenda a diferenciar las cuentas personales de las de su negocio. Esto ayudará a que el negocio prospere, ya que habría más orden y una distinción entre los gastos y la rentabilidad. Tendría, entonces, un control estricto de cada cuenta y evitaría que los dineros de ambas partes se confundan.

Unidad de Competencia	6. Impacto social y ambiental
Objetivo	El alumno identificará la importancia de lograr ser una idea de negocio socialmente responsable.

Lectura de estrategia didáctica:

6.1 Tips para ser una empresa socialmente responsable

Fuente de Referencia:

Heredia F. (2013) Tips para ser una empresa socialmente responsable. www.pymempresario.com (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://www.pymempresario.com/2013/02/tips-para-ser-una-empresa-socialmente-responsable/>

Imagen Temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 6. Impacto social y ambiental.

Una empresa socialmente responsable es una entidad ética, comprometida y sostenible, pues genera una huella positiva a nivel social, medioambiental y económico en la comunidad

Empresa socialmente responsable, es importante, porque las empresas generan un gran impacto en su entorno, a nivel económico, social y ambiental.

Para el cliente la elección de compra es muy importante, porque puede generar cambios beneficiosos para la vida de familias y comunidades. Por ello no basta con fijar el precio, la calidad de los ingredientes de un producto o el tipo de fibras textiles con que se ha confeccionado una prenda, sino el impacto que se tiene en el mercado y en la sociedad.

Las empresas mexicanas cada vez ponen más atención a la Responsabilidad Empresarial y adoptan normas y distintivos y miden el impacto de sus acciones de forma más sistemática. Sin

embargo, todavía tienen mucho que aprender de las mejores prácticas internacionales. La RSE es un concepto más profundo, que entronca con los valores y el propósito de la compañía y se refleja en cada acción o medida que pone en marcha la organización.

Preguntas para análisis:

1. ¿Qué significa ESR o RSE?
2. ¿Porque sería importante hacer públicos los compromisos de RSE?

Respuestas:

1. La responsabilidad social corporativa (RSC) también llamada responsabilidad social empresarial (RSE), se entiende como la contribución activa y voluntaria al mejoramiento social, económico y ambiental por parte de las empresas, generalmente con el objetivo de mejorar su situación competitiva y valorativa y su valor añadido.
2. Para que el cliente y la sociedad conozca el compromiso que tiene la empresa con su entorno y su impacto. Además de poder medir los logros alcanzados.

Unidad de Competencia	6. Impacto social y ambiental
Objetivo	El alumno identificará la importancia de lograr ser una idea de negocio socialmente responsable.

Lectura de estrategia didáctica:

6.2 ¿Qué es ser una Empresa Socialmente Responsable ESR?

Fuente de Referencia:

(2019) ¿Qué es ser una Empresa Socialmente Responsable ESR?. www.responsabilidadsocial.net (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://www.responsabilidadsocial.net/que-es-ser-una-empresa-socialmente-responsable-esr/>

Imagen Temática:



Contextualización:

Esta lectura se relaciona con la Unidad de competencia 6. Impacto social y ambiental.

¿Qué es ser una Empresa Socialmente Responsable ESR?: Ser una Empresa Socialmente Responsable “ESR” es aquella que fundamente su visión y compromiso en políticas, programas, toma de decisiones y acciones que benefician a su negocio y que inciden positivamente en la gente, el medio ambiente y las comunidades en que operan, más allá de sus obligaciones, atendiendo sus expectativas.

Responsabilidad social empresarial (RSE) es un término amplio para describir los esfuerzos de una empresa para impactar positivamente en su entorno. Estos esfuerzos se mueven en distintos niveles de conciencia organizacional y pueden ir desde donaciones económicas a organizaciones de la sociedad civil, hasta la implementación de políticas estratégicas al interior y al exterior. ¿Por qué es importante la RSE?, ¿a quién le importa realmente?.

La importancia de la responsabilidad social para las organizaciones radica en la construcción del desarrollo sostenible. Se trata de un sistema de gestión que beneficia a empresas,

colaboradores, organizaciones de la sociedad civil y otros grupos de interés.

Las empresas que se comprometen con la RSE saben que dicho compromiso carece de carácter obligatorio, por lo que significa que sus prácticas estratégicas en favor del entorno, deberán trascender la normatividad vigente, de manera que marquen un nuevo estándar para su industria y para el sector corporativo en general. Es algo extra que ofrecer a las comunidades locales y globales.

Preguntas para análisis:

1. Según su criterio favor de enumerar las ventajas de ser una RSE
2. Mencionar algunas directrices de ESR y su importancia

Respuestas:

1.
 - * Más productividad. Antes de ser responsables con la sociedad y el ambiente, las empresas deben comenzar siendo responsables con sus recursos humanos.
 - * Clientes más leales.
 - * Mejor imagen y mayor credibilidad. ...
 - * Ventaja competitiva
2. Respeto a la dignidad de la persona, empleo digno, solidaridad, subsidiariedad , contribución al bien común, corresponsabilidad, confianza, ética en los negocios, etc.

REDOMENDACIONES DE VIDEOS

UNIDAD DE COMPETENCIA	VIDEOS RECOMENDADOS
1. Emprendimiento y Plan de Negocios	<p>¿Cuál es el perfil del emprendedor mexicano? Gustavo Huerta TEDxTijuana</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=bjGuGJL4gHQ</p>
2. Estudio de comercialización	<p>¿QUÉ ES EL MARKETING? ¿CUÁL ES SU IMPORTANCIA?</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=F-xJm6U9E9A</p>
4. Estudio Técnico	<p>Elaboración de procesos. Sugerencia de una metodología.</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=-U-RQKJ9KKg</p>
4. Estudio Administrativo	<p>Licencias y Permisos para tu empresa</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=ujEA0JRunSM</p>
5. Estudio Financiero	<p>Estrategias para mejorar las finanzas dentro de una Pyme - Empresas & Empresarios</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=K1hrMx6QbVw</p>
7. Impacto social y ambiental	<p>8 Empresas responsables con el medio ambiente.</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=hJQ7MIPVtZM</p>

ACTIVIDAD EXTRA (Sopa de letras)

K P P T J O J R Y S R M U A K S J
U W U W G J I A X F S H G D W C M
X J S E P R O C E S O N X O A W B
H B K U S D P E U I N L G I U M T
E S Q M B K G J A F A A I G A X Y
R J A H M H X Q A X M V F R K D J
S L Y X D O Q D H J U Q D E W D G
A U B R P K C Q Q A H G X Y H B G
R R W B J M F O F L S A V V G N M
E C X K L J A F L Y O H D J X W A
R P M Q Q C O X B T S U K M F Q R
W J F R O V M Q J Y R C M E R J K
E C D L B I I K Y S U N N D D J E
Q A N K J F I C J A C C K B S O T
A E J P C O W M E X E L D A X R I
J D E E W W T Q O U R A R D M E N
R I T U L R V C D W Y K A Q B X G

1. RECURSOSHUMANOS
2. MARKETING
3. PROCESO
4. IDEA
5. ERS

FUENTES DE REFERENCIA (Según programa)

- 1.1 (2018) 7 Ventajas del Modelo Canvas. www.buenosnegocios.com (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://www.buenosnegocios.com/notas/estrategia-negocios/7-ventajas-del-modelo-canvas-n694>
- 1.2 Lane A. (2016) Qué es exactamente un emprendedor y cómo convertirte en uno. www.shopify.com.mx (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://www.shopify.com.mx/blog/117460805-que-es-exactamente-un-emprendedor-y-como-convertirte-en-uno>
- 2.1 Affranchino L. (2019) Los nichos, una buena opción para las pymes. www.buenosnegocios.com (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://www.buenosnegocios.com/notas/estrategia-negocios/los-nichos-una-buena-opcion-las-pymes-n4647>
- 2.2 Escamilla O. (2019) Tips para hacer a tu marca más relevante y humana. (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://www.merca20.com/tips-marca-mas-relevante-y-humana/>
- 3.1 Palacio E. (2010) Como hacer el estudio técnico del plan de negocios. www.crearunaempresaya.wordpress.com (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://crearunaempresaya.wordpress.com/2010/11/02/como-hacer-el-estudio-tecnico-del-plan-de-negocios/>
- 4.1 Apiquián A. (2019) 6 técnicas para motivar a tus empleados. www.entrepreneur.com (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://www.entrepreneur.com/article/267966>
- 4.2 Chamorro S. (2017) 10 claves para mejorar la comunicación con los empleados. www.deustoformación.com (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://www.deustoformacion.com/blog/recursos-humanos/10-claves-para-mejorar-comunicacion-con-empleados>
- 5.1 (2017) Claves para mejorar las finanzas de tu empresa. www.captio.net/ (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://www.captio.net/blog/claves-para-mejorar-las-finanzas-de-tu-empresa>
- 5.2 Molina N. (2016) Como organizar las finanzas de tu empresa para evitar sustos. infoautonomos.eleconomista.es (en línea) Recuperado Sep 2019: <https://infoautonomos.eleconomista.es/blog/organizar-finanzas-empresas-evitar-sustos/>
- 6.1 Heredia F. (2013) Tips para ser una empresa socialmente responsable. www.pymempresario.com (en línea) Recuperado Septiembre 2019: <https://www.pymempresario.com/2013/02/tips-para-ser-una-empresa-socialmente-responsable/>